



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 037 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 15 mai 2012

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le mardi 15 mai 2012

• (1140)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)): Je déclare la séance ouverte.

Nous voulons remercier les témoins d'être ici. Nous poursuivons notre étude sur le projet d'accord de partenariat économique global entre le Japon et le Canada.

Nous accueillons un représentant du Conseil des Canadiens. Stuart Trew, merci de venir témoigner de nouveau devant le comité.

Nous entendrons aussi, par vidéoconférence depuis l'Université de Toronto, Wendy Dobson, professeure de commerce international.

Madame Dobson, est-ce que vous nous entendez bien?

Mme Wendy Dobson (professeure de commerce international, Directrice, Institute for International Business, Université de Toronto): Très bien, merci.

Le président: D'accord. Merci beaucoup.

Comme nous disposons de moins d'une heure pour la deuxième partie, nous n'entendrons qu'un seul autre témoin: James Stanford, économiste, qui représente le Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile. Il témoignera par téléconférence. Lorsqu'il se joindra à nous, probablement vers la fin des exposés des deux premiers témoins, nous lui demanderons de faire sa déclaration préliminaire, puis nous poserons des questions aux trois témoins.

Monsieur Trew, la parole est à vous. Vous pouvez y aller.

M. Stuart Trew (chargé de la campagne sur le commerce, Conseil des Canadiens): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Je représente le Conseil des Canadiens. Je suis chargé de la campagne sur le commerce. Je crois que certains d'entre vous savent peut-être que le Conseil des Canadiens est l'organisme de défense des citoyens le plus important du Canada. Nous comptons quelque 75 000 membres partout au pays et travaillons aux échelons local, national et international pour promouvoir le commerce équitable; l'accès à l'eau potable et l'hygiène; la sécurité énergétique et la justice climatique; les soins de santé publics; et d'autres enjeux sociaux et économiques qui préoccupent les Canadiens.

Nous sommes très heureux d'avoir la possibilité de présenter quelques remarques générales sur l'intérêt du Canada à conclure un accord commercial avec le Japon. Avant de faire mes commentaires, je tiens à féliciter le comité d'avoir pris cette initiative avant que les négociations soient terminées. Je sais que, habituellement, le comité se voit remettre une entente signée et doit décider s'il l'approuve ou non. Nous avons ici une belle occasion d'examiner les formes différentes que l'accord pourrait prendre. Je tiens donc à féliciter le comité à cet égard.

En présentant mon exposé, je cherche à faire deux choses. Premièrement, je voudrais attirer votre attention sur un ensemble de

principes relatifs au commerce et à la main-d'oeuvre qui devraient s'appliquer au programme commercial des États-Unis au XXI^e siècle; ces principes ont été publiés il y a quelques semaines en réaction à l'annonce du programme de libre-échange du gouvernement Obama. Je crois que quatre de ces principes revêtent une pertinence particulière en ce qui a trait aux aspects que le Canada pourrait prendre en considération avant de conclure un partenariat avec le Japon.

Deuxièmement, je proposerais que le Canada négocie avec le Japon à la condition que ce pays accepte de laisser tomber le recours qu'il a intenté devant l'OMC concernant la Loi sur l'énergie verte. La deuxième audience relative à ce litige se déroule aujourd'hui à Genève, peut-être en ce moment même. Le Canada défend sa politique de développement durable, alors il semblerait contradictoire pour le pays de passer un accord de libre-échange avec le Japon si ce litige n'est pas encore réglé.

Le premier point que je veux aborder se rapporte aux principes qui devraient s'appliquer à un accord commercial du XXI^e siècle. Ce mois-ci, la Coalition for a Prosperous America — qui regroupe des représentants des secteurs manufacturier et agricole, du milieu ouvrier et des groupes de consommateurs et de citoyens — a publié une liste de ce qu'elle appelle les principes d'un accord commercial du XXI^e siècle. Pour ceux qui ne connaissent pas ce groupe, on compte parmi ses membres le Copper & Brass Fabricators Council, le Ranchers-Cattlemen Action Legal Fund des United Stockgrowers of America, l'AFL-CIO, PennUnited Technologies, Lapham-Hickey Steel Corporation et d'autres groupes. Je voudrais attirer votre attention sur quatre de ces principes qui, selon moi, pourraient guider le Canada dans ses éventuelles négociations avec le Japon.

Le premier principe est l'équilibre commercial. L'idée, c'est que les accords commerciaux doivent tendre vers l'objectif national d'en arriver à une balance commerciale raisonnable au fil du temps. Autrement dit, lorsque le Canada signe un accord, il devrait tenir compte non seulement de la hausse éventuelle des exportations dans certains domaines, mais aussi des répercussions des importations sur l'économie canadienne. Si on exclut les États-Unis, le Canada affiche un déficit commercial avec la plupart de ses partenaires de libre-échange. D'ailleurs, les chiffres divulgués par le gouvernement lui-même montrent que le déficit par rapport à l'UE, par exemple, va se creuser si l'Accord économique et commercial global est conclu sous sa forme actuelle.

À l'instar de l'UE, le Japon est un chef de file au chapitre des exportations de produits fabriqués à forte valeur ajoutée. Il y a déjà un déficit commercial important dans le secteur automobile, quoique, à ma connaissance, les échanges commerciaux entre le Canada et le Japon dans d'autres secteurs sont relativement équilibrés. En poursuivant un objectif axé sur les résultats liés à l'obtention d'une balance commerciale raisonnable — d'après l'expression employée par la Coalition for a Prosperous America —, le Canada éviterait de conclure un accord de libre-échange qui aurait pour effet d'aggraver le déficit commercial du Canada.

Le deuxième principe concerne la création d'une stratégie commerciale et économique nationale. Comme les États-Unis, le Canada envisage généralement la libéralisation du commerce comme une fin en soi. Ses priorités en matière d'exportations sont souvent très semblables à celles des États-Unis — qu'il s'agisse des exportations de céréales, de viande, de poisson et d'autres produits agricoles —, et, de la même façon que les États-Unis, le Canada a conclu des accords commerciaux qui visaient expressément à renforcer la structure actuelle des échanges commerciaux. Or, ce genre d'accords n'aide aucunement nos exportations de produits à valeur ajoutée.

Sur la page Web du MAECI consacrée aux négociations avec le Japon, on précise clairement que le gouvernement s'attend principalement à une hausse des exportations des mêmes matières premières que d'habitude, des mêmes secteurs d'exportations. Appelons-les des « groupes d'intérêts limités ». Je crois savoir que le comité a déjà entendu des représentants de certains de ces groupes depuis le début des négociations.

Le Japon qualifie aussi le modèle canadien de « dépendance externe ». Au lieu de chercher à accroître la dépendance de l'économie canadienne aux exportations ou à certains types d'exportations, les négociations commerciales pourraient servir à promouvoir une stratégie nationale de développement commercial et économique durable. Les accords de libre-échange existants auxquels le Canada participe proscrivent nombre des méthodes — mais pas toutes — qui s'offrent à un gouvernement voulant intensifier ses activités économiques en aval de la chaîne d'approvisionnement à valeur ajoutée en transformant ses matières premières en produits finis sur son propre territoire. En recourant à une approche plus directe, on peut développer notre économie d'une façon beaucoup plus durable et échapper à la « malédiction des ressources » qui nous guette.

Le quatrième principe se rapporte à la durée des accords, c'est-à-dire leur caractère temporaire ou permanent. Encore une fois, ces concepts font partie d'un ensemble de principes qui, selon la Coalition for a Prosperous America, devraient s'appliquer à la politique commerciale américaine du XXI^e siècle.

Les accords commerciaux devraient être assortis de dispositions de temporarisation ou de dispositions prévoyant leur renégociation et leur renouvellement. Cette idée est sensée, pour deux ou trois raisons. Premièrement, aux termes des accords actuels, un pays peut se retirer d'un accord s'il juge celui-ci insatisfaisant, mais, dans les faits, il est presque impossible de le faire. Je crois qu'il serait très judicieux de prévoir une renégociation de l'accord après une période de trois ou cinq ans ou d'autoriser une partie à se retirer de l'accord si elle estime que celui-ci n'est pas dans son intérêt.

• (1145)

Par ailleurs, les accords commerciaux peuvent comporter beaucoup plus de désavantages que d'avantages. Je pense, par exemple, aux dispositions relatives à la protection des investisse-

ments et au règlement des différends entre les investisseurs et l'État qui sont prévues dans l'ALENA et dans d'autres accords commerciaux bilatéraux. Ces dispositions n'ont pas facilité le mouvement des investissements entre les pays ni encouragé de nouveaux IDE à s'intéresser au Canada ou à s'en désintéresser. Du moins, rien ne l'indique. On a invoqué à maintes reprises ces dispositions pour contester des mesures légitimes de protection de l'environnement, de la santé publique et des ressources. Selon un rapport récent de la CNUCED, le Canada se classe au sixième rang des pays faisant l'objet du plus grand nombre de poursuites liées à ces dispositions.

L'approvisionnement intérieur est le cinquième principe. Pour l'illustrer, je donnerai l'exemple de la contestation du Japon concernant la Loi sur l'énergie verte. La Coalition for a Prosperous America soutient également que les accords commerciaux doivent protéger le droit des gouvernements fédéral et provinciaux et des administrations municipales de privilégier les producteurs nationaux dans le cadre d'un processus d'approvisionnement gouvernemental ou financé par le gouvernement. Nous souscrivons à ce principe. Toutefois, les négociations dans le domaine de l'approvisionnement qui se sont succédé — d'abord avec les États-Unis, puis avec l'OMC, et maintenant avec l'UE — ont eu pour effet de restreindre le pouvoir de dépenser des gouvernements provinciaux et risquent de faire subir le même sort aux municipalités canadiennes.

Nous croyons que ce n'est pas la bonne direction à prendre, et, lorsqu'il défend la Loi sur l'énergie verte devant l'OMC, le Canada semble être aussi de cet avis. Le Canada a fait valoir que les règles du GATT autorisent les gouvernements à se servir de l'approvisionnement pour atteindre ses objectifs en matière de politiques publiques si les achats seront utilisés par le gouvernement et non destinés à la revente. Ces mêmes règles s'appliquent dans le cas du litige lié à la Loi sur l'énergie verte.

De plus, dans ses observations, le Canada cite le ministre de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie du Japon, qui a déclaré que l'article III: 8a) du GATT autorise les gouvernements à acheter de préférence des produits nationaux de sorte que les marchés publics font exception à la règle relative au traitement national. Cette exception existe parce que les membres de l'OMC reconnaissent le rôle que jouent les marchés publics dans les politiques nationales. Par exemple, il se pourrait que, sur le plan de la sécurité, il soit nécessaire de créer et d'acheter des produits au pays, ou les marchés publics peuvent, comme c'est souvent le cas, servir d'outil stratégique pour encourager les petites entreprises, l'industrie locale ou les technologies de pointe.

Vu la position du gouvernement japonais, je crois qu'il est étrange de voir que le Japon soutienne le contraire devant l'OMC. Puisque le Canada défend vigoureusement la Loi sur l'énergie verte, nous demandons instamment au comité de faire en sorte que toute négociation avec le Japon soit conditionnelle à sa volonté de renoncer à contester devant l'OMC les mesures novatrices prises par le Canada dans le domaine du développement durable et des changements climatiques.

Merci.

Le président: Merci.

Madame Dobson.

Mme Wendy Dobson: Bonjour. Je vous remercie beaucoup de me donner l'occasion de m'adresser à vous.

M'entendez-vous bien?

Le président: Oui, nous vous entendons très bien.

Mme Wendy Dobson: J'aimerais aborder quatre points — le premier concerne le passé, et les trois autres se rapportent à l'avenir — et commencer par vous mettre en contexte en retournant en 1986, année où un collègue japonais et moi-même avons publié une étude sur les relations Canada-Japon. À cette époque, nous avons situé les relations Canada-Japon à l'intérieur du triangle Canada-États-Unis-Japon, étant donné que, lorsqu'on leur demandait ce qu'ils pensaient des relations Canada-Japon, nombre de gens répondaient: « Nous pensons aux États-Unis. »

Par conséquent, en 1986, nous avons entre autres recommandé au gouvernement de renforcer ses liens commerciaux avec les États-Unis à l'aide de l'accord de libre-échange bilatéral, car nous estimions que cela inciterait des producteurs japonais à s'installer au Canada et à tirer avantage des coûts plus bas et d'un taux de change favorable pour servir le marché américain. Eh bien, tant de choses peuvent changer en un quart de siècle. En 1986, les États-Unis se plaignaient de leur manque de compétitivité et pressaient le Japon d'apprécier le yen, et la sociologue Ezra Vogel conseillait aux Américains de s'inspirer davantage des modèles japonais dans la gestion de l'économie et des relations de travail.

Ensuite, en 1999, j'ai présidé un groupe de travail qui s'est penché à nouveau sur l'avenir des relations Canada-Japon. À ce moment-là, l'étude était commanditée par la Japan External Trade Organization, aussi appelée la JETRO. Nous avons recommandé que les deux gouvernements conviennent de libéraliser de façon globale les échanges bilatéraux et le mouvement des investissements d'ici 2010. Insistant sur l'importance d'une spécialisation accrue des deux côtés comme moyen d'accroître les échanges intersectoriels, nous avons encouragé les gouvernements et les groupes du milieu des affaires à trouver des intérêts communs dans des domaines comme les communications, la santé et les services sociaux et les instruments médicaux ainsi que les biens et services environnementaux.

Eh bien, comme nous sommes en 2012, nous n'avons manqué la cible que de deux ans.

Entre-temps, l'économie du Japon a connu une période de quasi-stagnation, et la résilience tant vantée des Japonais a été mise à rude épreuve par les craintes persistantes d'irradiation et le déclassement des 54 centrales nucléaires du pays. En outre, le gouvernement se trouve dans une impasse en raison de querelles politiques intestines, situation que nous voyons également chez nos voisins du Sud.

Alors, voici l'une des questions que je veux vous poser aujourd'hui: est-ce que les pays d'Asie — qui sont certainement les plus dynamiques sur la planète actuellement — sont en train de se désintéresser des deux pays?

Eh bien, le Japon est aujourd'hui la troisième économie en importance après la Chine et les États-Unis, mais ce pays est encore l'un des plus riches du monde si on regarde le revenu par habitant. Le dynamisme technologique dont il fait preuve dans un certain nombre de secteurs est fort impressionnant, et il est l'un des investisseurs les plus importants d'une Asie dynamique et un joueur de premier plan au sein des réseaux de production qui relient entre eux les pays de la région.

Le secteur commercial du Japon est en pleine transformation: on délaisse peu à peu le modèle traditionnel de *keiretsu*, qui est axé sur l'exportation de produits finis, vise à obtenir une part du marché mondial et tolère les entreprises affichant des résultats décevants — ce que nous appelons maintenant les entreprises zombies —, pour se tourner vers des modèles qui favorisent une diversification beaucoup plus grande des activités et qui sont caractérisés par des entreprises

occupant des marchés à créneau et des positions importantes au sein des chaînes d'approvisionnement asiatiques.

Actuellement, jusqu'à 20 p. 100 des activités du secteur japonais de la fabrication se déroulent à l'étranger. De plus en plus, les entreprises de ce secteur exportent des pièces et du matériel de pointe très innovateurs qui entrent ensuite dans la production d'appareils électroniques et de véhicules dans le reste de la région et ailleurs dans le monde. Les exportations se composent entre autres de produits chimiques fins, de la machinerie servant à produire des pièces d'appareils électroniques et de la fibre de carbone, maintenant utilisée dans la fabrication du fuselage d'avions de ligne comme le Dreamliner.

Par ailleurs, le Japon s'est appliqué à conclure des ententes de partenariat économique — et j'utilise ce terme avec prudence — avec huit pays asiatiques et avec l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est — ou l'ANASE — ainsi qu'avec la Suisse, le Pérou, le Chili et le Mexique. On les appelle des ententes de partenariat économique pour la simple et bonne raison que ce ne sont pas des ententes de libre-échange globales. La première, conclue avec Singapour en 2002, est ce qui s'approche le plus d'un accord de libre-échange global, hormis le simple fait qu'il n'y a à Singapour aucun secteur agricole souhaitant pénétrer le marché japonais, à part les producteurs d'orchidées.

• (1150)

Qu'en est-il du côté canadien? Pour commencer par la région de l'Asie, puisque je crois que toute stratégie de notre part à l'égard d'une économie asiatique en particulier doit être formulée dans le contexte de la région de l'Asie, le Canada a acquis la réputation de se présenter, mais de ne pas conclure. En effet, nous n'avons conclu aucun accord de libre-échange avec quelque grande économie asiatique que ce soit, même si les pourparlers avec Singapour ont commencé il y a maintenant 10 ans.

Il y a de bonnes raisons de négocier une entente de partenariat économique globale avec le Japon qui s'inscrirait dans une stratégie plus vaste touchant l'Asie. L'une de ces raisons découle des préoccupations actuelles à l'égard de l'Asie. Nous avons tendance à nous soucier exagérément de nos propres affaires et à oublier ce qui se passe dans le reste du monde.

En Asie, les pays s'activent à intégrer leurs économies. La plupart des gouvernements asiatiques procèdent à la libéralisation unilatérale des échanges commerciaux et des investissements pour rattraper les initiatives transfrontalières lancées par leurs propres entreprises. Les pays à l'économie plus modeste craignent de plus en plus d'être avalés par le géant chinois, comme à l'époque où, pour montrer qu'ils reconnaissaient sa supériorité, les voisins versaient à l'empereur un tribut en échange d'une stabilité politique et de relations commerciales favorables.

Donc, pour parer à cette éventualité, les pays asiatiques créent des institutions régionales là où il n'y en avait pas. C'est principalement pour cette raison qu'ils ont conclu des accords commerciaux préférentiels. C'est aussi pour cette raison qu'ils ont mis en place un mécanisme de financement d'urgence, qui porte le nom compliqué d'initiative de multilatéralisation de Chiang Mai. Le Sommet de l'Asie de l'Est, qui comprend l'Australie, l'Inde, la Nouvelle-Zélande, la Russie, les États-Unis et les pays de l'ANASE — mais pas le Canada —, sera l'institution du futur en matière d'économie et de sécurité.

Nous savons tous que la relation que nous entretenons avec le Japon est la plus ancienne de celles que nous avons avec les pays de la région asiatique, et que nos liens commerciaux avec ce pays remontent à une centaine d'années. Malgré la catastrophe nucléaire et une population en déclin, l'économie du Japon continuera, dans les années à venir, à être l'une des plus importantes et plus riches du monde. Toutefois, actuellement, le Japon est notre deuxième partenaire commercial dans la région, et la totalité de nos échanges commerciaux avec ce pays ne correspondent qu'à environ la moitié de nos échanges commerciaux avec la Chine. Comme dans le cas de la Chine, les échanges sont en grande partie complémentaires, le Japon achetant des ressources naturelles et de l'énergie, et le Canada, des produits finis.

Que pourrions-nous faire ensemble dans l'avenir? Je crois que nos antécédents de coopération bilatérale jettent des bases solides pour l'avenir. Je suggérerais trois principes à appliquer dans le cadre des négociations.

Premièrement, la situation au Japon dans un proche avenir semble plutôt incertaine. Je crois que nous ne devrions pas nous attendre à des résultats dans la foulée de cette initiative et de la part des politiciens japonais, étant donné que le pays continue d'effectuer de peine et de misère des rajustements considérables, sur l'insistance de la population, pour que le pays abandonne l'énergie nucléaire. La hausse des importations de pétrole et de gaz naturel qui s'en est suivie a déjà transformé l'énorme excédent commercial du Japon en déficit commercial.

Deuxièmement, je ne crois pas qu'on devrait revoir à la baisse les objectifs des négociations à cause des difficultés qu'éprouve le Japon en ce moment. Au contraire, ces objectifs devraient être ambitieux, compte tenu de la croissance des économies asiatiques et de l'évolution de l'organisation de la production mondiale.

Les deux pays devraient se fixer des cibles ambitieuses pour les négociations, sinon, ils se laisseront distancer par les autres pays de la région du Pacifique. Pourquoi est-ce que je dis cela? Parce que trois différents accords commerciaux régionaux sont en voie d'être conclus en Asie. L'un concerne exclusivement la région de l'Asie. Les deux autres visent tous les pays de la région du Pacifique. La première initiative pan-Pacifique, lancée par l'APEC, consiste à créer une zone de libre-échange en Asie-Pacifique; les choses avancent lentement, comme c'est toujours le cas avec l'APEC. La deuxième initiative pan-pacifique est l'idée de quatre petits pays des deux côtés du Pacifique; elle porte maintenant le nom de partenariat transpacifique, et les États-Unis s'étaient engagés à y adhérer dans les derniers jours du gouvernement Bush.

•(1155)

Le partenariat transpacifique est une initiative importante pour un certain nombre de raisons, mais ce qui nous intéresse aujourd'hui, c'est son envergure: il s'agit d'un accord du XXI^e siècle, global et de grande qualité qui englobe les investissements, les services, la politique sur la concurrence, la protection de la propriété intellectuelle et d'autres politiques nationales qui, jusque-là, nuisaient au bon fonctionnement des chaînes d'approvisionnement mondiales. Jusqu'à maintenant, aucun autre accord commercial en Asie-Pacifique n'est aussi exhaustif que le partenariat transpacifique, et aucun n'est rendu aussi loin

Les gouvernements tant canadien que japonais ont demandé à se joindre au partenariat transpacifique, mais les neuf pays déjà membres n'ont toujours pas rendu de décision à cet égard.

Le point sur lequel je veux insister, c'est qu'on devrait poursuivre les pourparlers bilatéraux dans un contexte semblable et en se fixant

des objectifs aussi ambitieux. L'accord bilatéral devrait s'aligner sur les dispositions du partenariat transpacifique ou surpasser celles-ci afin que, dans l'avenir, il puisse se greffer à un accord plus étendu.

Le cadre de négociation que sous-entend l'étude conjointe publiée par le MAECI paraît prometteur, en ce sens qu'il n'exclut pas les secteurs névralgiques que sont l'agriculture, la foresterie et les pêches. Toutefois, pour prédire l'issue des négociations, on n'a qu'à regarder les négociations entre le Japon et l'Australie, qui ont débuté en 2007. Ils en sont maintenant rendus à la quinzième ronde de négociation, et les deux parties ne s'entendent toujours pas sur la question de la libéralisation des échanges commerciaux en agriculture. Or, la terminologie employée dans l'étude conjointe du MAECI pourrait aussi donner à croire que le Japon a déjà écarté des négociations les domaines de l'agriculture, de la foresterie et des pêches, malgré son intérêt pour le rôle que le Canada pourrait jouer afin de l'aider à atteindre ses objectifs en matière de sécurité alimentaire et énergétique.

Le troisième principe — et mon dernier commentaire — concerne la structure des négociations. Nous vivons maintenant dans un monde qui a évolué bien au-delà de l'ère de l'ALENA, où on mettait l'accent sur le commerce des biens. Dans l'étude conjointe, on fait remarquer que la structure commerciale existante est en grande partie complémentaire. En théorie, cela signifie qu'on n'a guère besoin de mener des négociations sur la libéralisation des échanges commerciaux, puisque les deux pays ne sont pas en concurrence directe. Toutefois, étant donné qu'on assiste maintenant à l'apparition de chaînes d'approvisionnement mondiales, l'avenir économique du Canada repose de plus en plus sur sa capacité d'occuper des créneaux à forte valeur ajoutée au sein de ces chaînes d'approvisionnement. Par conséquent, dans le cadre des négociations, on devrait explorer les possibilités de promouvoir davantage les échanges intrasectoriels, où le Canada et le Japon échangeraient des pièces, du matériel et des services relevant d'un même secteur industriel.

Il faut conclure un accord de partenariat économique du XXI^e siècle qui s'applique au commerce et aux investissements ainsi qu'aux biens et services et qui traduit la volonté des deux partenaires de s'ajuster aux réalités du XXI^e siècle et de s'accorder des possibilités de concurrencer sur un pied d'égalité les autres partenaires commerciaux préférentiels de l'autre partie à l'accord.

Merci.

•(1200)

Le président: Je vous remercie beaucoup de vos commentaires.

James Stanford, économiste représentant le Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile, vient de se joindre à nous.

James, la parole est à vous.

M. James Stanford (économiste, Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile): Merci, monsieur le président.

Bonjour à tous.

Je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser au comité par vidéoconférence depuis Toronto. Je vois qu'il y a un beau ciel bleu derrière moi. Rassurez-vous: ce n'est pas un vrai ciel bleu. Ce n'est qu'un arrière-plan qui donne l'impression que Toronto est un endroit agréable, ce qui n'est pas une mince tâche.

Je voudrais d'abord faire quelques commentaires au sujet de notre position et du contexte de cette série de négociations avec le Japon. Ces négociations s'inscrivent clairement dans une stratégie plus globale adoptée par le gouvernement fédéral, une démarche multidimensionnelle visant à conclure de nombreux accords commerciaux avec des partenaires, petits et grands.

Je crois que, en plus d'examiner soigneusement les caractéristiques de chacun de ces accords, on doit évaluer les avantages généraux de la stratégie globale prévoyant la signature d'accords de libre-échange.

Je dois reconnaître que, depuis quelques années, le Canada affiche un rendement plutôt décevant dans le domaine du commerce international de marchandises. Son volume total d'exportations est bas. De fait, en chiffres absolus, il est plus bas qu'il ne l'était avant la crise financière mondiale de 2008-2009. Il est beaucoup plus bas, en pourcentage du PIB, qu'il ne l'était il y a une décennie. Si on la mesure à l'aide du ratio des exportations au PIB, l'économie du Canada est en fait en train de se démondialiser, car la barre des exportations par rapport à la demande globale rétrécit.

Outre la quantité, la composition de nos exportations suit ce que j'estime être une tendance régressive. Nous sommes devenus beaucoup plus dépendants de l'extraction et de l'exportation de ressources — non transformées ou à peine — qu'à tout autre moment par le passé. Actuellement, près des deux tiers de nos exportations se composent de ressources non transformées ou à peine transformées, alors que celles-ci représentaient moins de la moitié de nos exportations au tournant du siècle.

Qui plus est, notre balance commerciale s'est détériorée. Nous enregistrons maintenant un déficit chronique important de la balance des paiements internationaux qui correspond à environ 3 p. 100 du PIB. Ce déficit cause une érosion importante de nos recettes, réduit considérablement nos possibilités d'emploi et accroît notre niveau d'endettement par rapport au reste du monde.

Je ne crois pas que la signature davantage d'accords de libre-échange, que ce soit avec le Japon ou avec d'autres partenaires, renversera la tendance en notre faveur. De fait, je suis d'avis que cela va plutôt aggraver les problèmes. En pratique, la libéralisation du commerce bilatéral tend à accroître davantage les importations au Canada que les exportations canadiennes vers l'étranger, et ce, pour un certain nombre de raisons.

En général, les tarifs canadiens, pondérés en fonction des échanges, sont plus élevés que ceux des partenaires avec lesquels nous avons négocié des accords de libre-échange. Par conséquent, la libéralisation des échanges bilatéraux stimule davantage nos importations que nos exportations.

Ensuite, dans la plupart des cas, nous affichions au départ un déficit commercial. Même s'il y avait une libéralisation équivalente des échanges des deux côtés, cela se traduirait tout de même par une hausse réelle plus importante de nos importations par rapport à nos exportations.

Enfin, en raison de leur structure, les entreprises canadiennes se sont révélées moins aptes que leurs concurrents européens, asiatiques ou même américains à accéder aux marchés des produits innovateurs de grande valeur.

J'ai fait distribuer un tableau — en anglais et en français — aux membres du comité; ce tableau donne un aperçu des résultats d'une recherche que j'ai réalisée au sujet des répercussions des accords de libre-échange bilatéraux sur nos exportations, nos importations et notre balance commerciale. Je vais faire un survol du tableau.

Le haut du tableau montre la hausse annuelle proportionnelle de nos échanges commerciaux — nos exportations et nos importations — avec les cinq pays avec lesquels nous avons des accords commerciaux de longue date au moment où j'ai effectué cette recherche. D'abord, vous pouvez voir que nos importations en provenance de nos partenaires de libre-échange ont augmenté beaucoup plus rapidement que nos exportations vers ces pays. De plus, nos importations en provenance de ces pays se sont accrues plus rapidement que celles en provenance du reste du monde. Comme on aurait pu s'y attendre, nos exportations vers nos partenaires de libre-échange ont augmenté plus lentement que celles vers le reste du monde.

Le bas du tableau présente pour chaque cas les répercussions des volumes d'échanges sur la balance commerciale bilatérale, qui est mesurée en proportion du PIB canadien. Dans quatre des cinq cas, sur le total cumulé, la balance commerciale du Canada a reculé d'un total combiné d'environ un tiers de point de pourcentage du PIB.

Par conséquent, qu'on regarde la hausse proportionnelle des exportations et des importations ou les répercussions de celles-ci sur notre balance commerciale nette, on constate que les accords de libre-échange ont nui à notre rendement commercial au lieu de l'améliorer.

En ce qui a trait à la composition de nos échanges commerciaux, je crois que les accords de libre-échange ont également contribué à accentuer la tendance du Canada à exporter des ressources et à importer des produits à valeur ajoutée et plus complexes sur le plan technique. J'estime que cette situation finira par désavantager le Canada à la longue. Et, comme vient tout juste de le mentionner le témoin précédent, nos échanges avec le Japon suivent en grande partie cette tendance. Cela correspond à ce que j'appellerais le sous-développement structurel de nos relations d'exportation.

● (1205)

En réalité, le bilan commercial peu reluisant du Canada ne peut aucunement être imputé à l'absence d'accords de libre-échange ni même à l'existence d'obstacles au commerce dressés par nos partenaires commerciaux. Je crois que cette situation tient plutôt au fait que les entreprises canadiennes sont incapables de mettre au point et de vendre des produits et des services innovateurs de grande valeur que le reste du monde serait prêt à leur acheter à un prix élevé. Il s'agit d'une faiblesse structurelle de notre économie qu'on ne pourra pas compenser en signant des accords de libre-échange, et je crois d'ailleurs que ces accords pourraient même affaiblir davantage notre économie.

Jusqu'à maintenant, les pays du monde qui sont de gros exportateurs — par exemple l'Allemagne, les pays scandinaves, la Corée, le Brésil et la Chine — n'ont pas bâti leur réputation dans ce domaine en signant le plus grand nombre possible d'accords de libre-échange. Ils se sont plutôt employés à encourager la création d'entreprises nationales tournées vers le monde qui sont capables de vendre des choses que veulent se procurer les autres pays. Voilà ce que devrait faire le Canada plutôt que d'essayer de signer autant d'accords de libre-échange que possible.

Comme je l'ai précisé, la structure actuelle de nos échanges commerciaux avec le Japon reflète en grande partie le déséquilibre quantitatif et qualitatif qui caractérise notre bilan commercial global. Chaque année, depuis des décennies, nous enregistrons un déficit commercial important avec le Japon. Depuis toujours, nous importons davantage du Japon que nous y exportons. Dans un monde où la croissance économique est limitée par la demande et où le chômage existe, cela signifie que nous perdons des emplois en conséquence de nos échanges bilatéraux. Selon nos estimations, le déficit commercial chronique du Canada avec le Japon a causé la perte de quelque 25 000 emplois au pays. Cette situation est compatible avec la stratégie que privilégie depuis toujours le Japon: promouvoir année après année les excédents commerciaux et la croissance induite par les exportations.

Bien entendu, le tsunami et d'autres changements qui se sont produits au Japon ont eu des conséquences à court terme sur cette stratégie, mais, à long terme, le Japon entend continuer d'insister sur l'exportation et, par le fait même, de soutenir les emplois et les revenus au Japon. Cela diffère grandement du modèle traditionnel de la spécialisation mutuelle et de l'équilibre des échanges qui fait partie intégrante des modèles économiques traditionnels de libre-échange. C'est une formule qui a fait ses preuves dans certains pays. Le Japon l'a utilisé de façon efficace, tout comme le font aujourd'hui l'Allemagne, la Corée et la Chine. Toutefois, il y a un revers à cette médaille: tandis que le pays affiche un excédent commercial, ses partenaires continuent d'enregistrer un déficit commercial.

Le fait que le Japon réussit à générer continuellement un excédent commercial reflète les stratégies qu'il a adoptées à dessein au fil des années, y compris l'ensemble des politiques industrielles proactives qui sont à l'origine de l'expansion industrielle du Japon depuis la Seconde Guerre mondiale. La structure de l'économie japonaise n'imité pas celle de l'économie anglo-saxonne traditionnelle, qui est libéralisée et axée sur le marché, de sorte que les conséquences de la libéralisation des échanges commerciaux seront très différentes dans le cas du Japon.

En outre, nos échanges avec le Japon présentent un déséquilibre sur le plan qualitatif. Quelque 99 p. 100 de nos importations en provenance du Japon se composent de produits manufacturés, généralement des produits à forte composante technologique. Comme je l'ai déjà précisé, le Canada exporte surtout des ressources vers le Japon. La libéralisation des échanges commerciaux entraînera une hausse modeste des importations de ressources, car le Japon, de façon tout à fait sensée, n'applique généralement pas des tarifs élevés sur les importations de matières premières, encore une fois à l'exception des importations dans le secteur agricole.

J'aimerais faire quelques commentaires concernant nos échanges commerciaux avec le Japon dans le domaine de l'automobile. Évidemment, cet aspect intéresse tout particulièrement mon organisation, et l'industrie de l'automobile représente toujours le deuxième secteur d'exportation du Canada et est une source de prospérité cruciale.

Au Japon, les exportations de produits automobiles sont l'une des pièces maîtresses de la stratégie globale de croissance induite par les exportations. Cette formule fonctionne aussi très bien avec le Canada. Le Japon a vendu pour plus de cinq milliards de dollars de produits automobiles au Canada l'an dernier, malgré le Tsunami et les problèmes d'approvisionnement qui s'en sont suivis. De son côté, le Canada n'a exporté que pour 37 millions de dollars de produits automobiles vers le Japon. Il y a un déséquilibre de 137 contre 1, de sorte qu'il s'agit de l'une des relations commerciales dans le secteur de l'automobile les plus déséquilibrées dans le monde. Nos

exportations de produits automobiles vers le Japon n'ont jamais été volumineuses, mais elles sont maintenant en chute libre. Elles ont diminué de plus de 80 p. 100 depuis 1999. Par conséquent, le marché automobile du Japon, pratiquement fermé depuis la guerre, s'est en fait encore plus refermé au cours des dernières années, et nos exportations faméliques vers le Japon ont diminué.

Cette situation n'est pas attribuable aux tarifs ni à d'autres obstacles au commerce apparents. En effet, le Japon n'impose aucun tarif sur les véhicules finis, alors ce n'est pas un accord de libre-échange qui changera quoi que ce soit à ce déséquilibre. Comment pouvons-nous expliquer l'inégalité des échanges commerciaux avec le Japon dans le secteur de l'automobile? Il est clair qu'un éventail de facteurs structurels entrent en jeu, y compris le vieillissement de la population japonaise, la diminution des achats de produits automobiles, la stagnation des revenus au cours des dernières années, les goûts des consommateurs en matière de véhicules — les consommateurs japonais ne sont pas toujours intéressés à se procurer les modèles que nous fabriquons en Amérique du Nord — et, bien entendu, l'incidence structurelle de la réglementation, des pratiques de mise en marché et d'autres obstacles non tarifaires qui sont très difficiles à déceler et, à mon avis, impossible à éliminer dans la réalité.

• (1210)

Je n'arrive pas à imaginer en quoi un accord de libre-échange avec le Japon pourrait procurer des avantages à l'industrie automobile du Canada. Je soupçonne que, dans la foulée de la conclusion d'un accord de libre-échange, le déséquilibre des échanges bilatéraux de produits automobiles s'accroîtrait et se chiffrerait à sept ou huit milliards de dollars au lieu de cinq milliards de dollars, et que nous perdriions des dizaines de milliers d'emplois.

Je recommanderais d'exclure entièrement le secteur de l'automobile de toute négociation de libre-échange avec le Japon, advenant qu'on juge utile de poursuivre ces négociations.

Enfin, je veux seulement signaler au comité que j'ai remis au greffier les références de deux ou trois articles qui ont déjà été publiés au sujet des caractéristiques structurelles de l'économie du Japon, de l'histoire de l'industrialisation dirigée par l'État au Japon et dans d'autres pays est-asiatiques et des répercussions actuelles du déséquilibre commercial avec le Japon sur les emplois au Canada.

Je vais m'arrêter ici.

Je vous remercie de votre attention, et je répondrai avec plaisir à vos questions.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Nous passons directement aux questions.

Monsieur Davies, vous avez sept minutes.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci.

Monsieur Stanford, je vous remercie de votre déclaration. Je veux revenir sur certains points que vous avez soulevés.

Nous avons entendu le témoignage de Manufacturiers et Exportateurs du Canada, l'association, qui est d'ailleurs généralement favorable à l'idée de négocier un accord de libre-échange avec le Japon. Les documents qu'elle nous a soumis ont confirmé bon nombre de vos commentaires concernant le déséquilibre entre les exportations de matières premières du Canada et ses importations de produits finis à valeur ajoutée.

L'association a mentionné que nos cinq principales exportations vers le Japon sont le charbon, le canola, le cuivre, le bois et le porc. Ces produits comptent pour 58 p. 100 de nos exportations vers ce pays; alors que les automobiles, les pièces d'auto, la machinerie lourde — comme les bulldozers —, le matériel d'impression, les pneus, les pièces d'aéronef et le matériel de télécommunications sont les sept principales exportations du Japon vers le Canada et comptent pour 52 p. 100 de nos importations. Selon l'association, au chapitre des biens fabriqués, le Canada affiche un déficit commercial de 8,2 milliards de dollars à l'égard du Japon; et j'ai noté que ce déficit était d'environ 17 milliards de dollars en 2005 à l'égard de l'ensemble des pays et qu'il frôle maintenant les 80 milliards de dollars.

Par ailleurs, l'association a dit craindre qu'un accord de partenariat économique avec le Japon n'accroisse notre déficit commercial sur le plan des biens fabriqués. Toutefois — et c'est un peu paradoxal —, elle affirme également qu'il est donc crucial que l'éventuel accord procure un avantage net aux fabricants et aux exportateurs en offrant un libre accès réciproque aux marchés. Elle a souligné — tout comme vous, je crois — que certains obstacles au commerce et aux investissements sont de nature structurelle. Selon elle, il y a lieu de s'interroger sur la capacité d'un accord commercial bilatéral de neutraliser ces obstacles.

Monsieur Stanford, vous avez souligné qu'on ne peut pas séparer commerce et politique industrielle. Ce n'est pas seulement le fait d'avoir des échanges commerciaux avec d'autres pays qui compte; la nature des biens échangés importe aussi. Vous avez dit que le Canada doit se doter d'entreprises tournées vers les marchés internationaux et que la politique fédérale pourrait jouer un rôle à ce chapitre.

Quelles politiques souhaiteriez-vous que le Canada adopte afin de favoriser la création de ce genre d'entreprises qui pourraient exporter des biens à valeur ajoutée, pas seulement des matières premières?

• (1215)

M. James Stanford: C'est une question très importante qui touche les principales raisons pour lesquelles le rendement commercial du Canada a été aussi décevant ces dernières années, et ce, même si nous avons considérablement accéléré l'extraction et l'exportation de matières premières.

Tout d'abord, pour ce qui est du point de vue de Manufacturiers et Exportateurs du Canada selon lequel un accord de libre-échange doit procurer un avantage net aux fabricants canadiens, il est très difficile, dans l'ensemble du secteur manufacturier — et j'ai dit la même chose au sujet du secteur automobile —, d'imaginer comment cela pourrait se produire. Notre déséquilibre commercial global avec le Japon en ce qui a trait aux produits fabriqués est de l'ordre de trois pour un, ce qui signifie que nous importons 3 \$ pour chaque dollar que nous exportons là-bas. Ainsi, advenant toute libéralisation bilatérale dépourvue de conditions indiquant explicitement que le Japon doit importer davantage de nos biens — ce qui est contraire aux principes qui sous-tendent des accords de libre-échange comme l'ALENA, de toute façon —, il est pratiquement impossible d'imaginer comment nos exportations vers le Japon de biens fabriqués pourraient s'accroître plus rapidement que nos importations de ce pays dans le cadre d'un accord de libre-échange. Et je ne m'attends pas à ce qu'un quelconque modèle informatique d'équilibre général ou tout autre outil de simulation utilisé pour estimer de telles choses puisse vraisemblablement prédire un avantage net pour le secteur manufacturier du Canada, quelles que soient les circonstances. Donc, si c'est le critère à appliquer, je ne vois pas comment un tel accord pourrait y satisfaire.

Vous m'avez demandé quelles sortes de politiques devraient être mises en oeuvre. Ma réponse est qu'il n'y a pas de solution miracle. Si on examine l'expérience d'autres pays exportateurs qui ont connu du succès — comme je l'ai dit, il y a l'Allemagne, le Japon, la Corée, le Brésil moderne, la Scandinavie —, on voit qu'ils ont tous eu recours à diverses interventions proactives auxquelles ont participé le gouvernement, le milieu des affaires et d'autres intervenants. Au nombre de ces mesures, mentionnons la mise en oeuvre de politiques en matière de technologie et d'innovation, l'injection de capitaux dans certaines industries stratégiques et la tenue proactive de formations visant à répondre aux besoins d'entreprises novatrices axées sur l'exportation, ainsi que la protection, le soutien et l'encadrement d'entreprises dont le siège est au pays afin de stimuler la fabrication de produits de grande valeur.

L'organisation que je représente — le Syndicat des travailleurs et travailleuses canadiens de l'automobile — a récemment publié un important document stratégique décrivant le genre de politique qui, à notre avis, aiderait le secteur de l'automobile. Il contient 10 recommandations précises que je serais ravi, encore une fois, d'envoyer au comité.

M. Don Davies: Pourriez-vous le faire, s'il vous plaît?

M. James Stanford: Oui, bien sûr.

Il s'agit en quelque sorte d'un exemple d'outil stratégique qui est disponible et qui devrait être appliqué à toutes nos principales industries sur le marché international — qu'il soit question des secteurs automobile, aérospatial, biotechnologique ou pharmaceutique ou de tout autre secteur de grande valeur qui peut avoir du succès à l'échelle mondiale. Mais on n'obtiendra pas un tel succès en s'en remettant uniquement aux forces du marché. Selon moi, même dans un contexte de libre-échange, le gouvernement doit faire preuve d'un leadership proactif sur le plan des politiques pour que cela se produise.

M. Don Davies: Merci, monsieur Stanford.

On avance beaucoup de chiffres concernant les avantages éventuels des accords de libre-échange. Le gouvernement affirme qu'un tel accord donnera lieu à une augmentation du PIB de tant de milliards de dollars ou à la création de tant d'emplois. Certains modèles économiques sont fondés sur des hypothèses sous-jacentes relativement curieuses. Dans le cadre de l'étude que nous menons, on suppose notamment le plein-emploi dans les deux pays, une mise en oeuvre intégrale du GATT et la présence d'autres facteurs du genre qui, à coup sûr, sont tout simplement irréalistes — et d'ailleurs erronés.

Je me demande simplement si vous pouvez commenter la modélisation économique utilisée afin de nous aider à déterminer si un accord de libre-échange donné serait avantageux pour l'économie canadienne ou pas.

• (1220)

M. James Stanford: Oui.

Pour les gouvernements qui négocient un accord de libre-échange, il est maintenant assez courant de commander une étude économique — comme on l'a fait aux fins de l'éventuel accord entre le Canada et le Japon — fondée sur ce qu'on appelle un « modèle informatique d'équilibre général », aussi désigné par le sigle « CGE » dans le milieu économique. D'ailleurs, comme j'ai moi-même eu recours à de tels modèles dans ma thèse de doctorat, je suis l'un des rares Canadiens à comprendre leur fonctionnement.

Essentiellement, le modèle consiste en un ensemble d'équations mathématiques. Chaque équation vise à représenter mathématiquement une relation présumée entre diverses industries, entre l'offre et la demande, etc. Pour utiliser un tel modèle, il faut le calibrer en fonction d'un certain ensemble de données et lancer ensuite la simulation afin qu'il montre les effets produits par la réduction des tarifs ou d'autres obstacles aux échanges commerciaux. Les changements constatés dans le résultat final sont considérés comme représentatifs des retombées de l'accord de libre-échange.

Vous avez bien raison, monsieur Davies, de souligner ce fait. La validité des résultats du modèle repose sur le bien-fondé des hypothèses et des relations que l'on intégrera aux équations du modèle. Presque à tout coup, les CGE supposent qu'il y a un plein-emploi — c'est-à-dire que personne ne peut être mis à pied —, qu'il n'y a aucun mouvement de capitaux — c'est-à-dire qu'ils ne peuvent pas être déplacés vers un pays où les coûts de production sont moindres —, que les taux de change ou d'autres variables nominales n'ont pas de répercussions et, habituellement, que...

Le président: Je dois vous arrêter là, monsieur Stanford.

M. James Stanford: Oh, je suis désolé.

Le président: Le prochain député va peut-être revenir là-dessus. Monsieur Cannan, vous avez sept minutes.

M. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

Je suis d'accord pour dire qu'aucun modèle économique n'est infaillible, et nous sommes également conscients du fait que, dans bien des cas, monsieur Stanford, vous faites une supposition éclairée en tant qu'économiste en vous appuyant sur les meilleurs renseignements disponibles. Je vais me faire l'écho de M. Davies et vous demander si vous avez eu l'occasion de vous pencher sur le CGE utilisé dans le cadre de l'analyse économique menée relativement à l'accord de partenariat économique Canada-Japon?

M. James Stanford: J'ai effectivement examiné la section de l'étude conjointe qui présentait un résumé très concis des résultats d'exercices de modélisation effectués tant au Japon qu'au Canada. On a ensuite élaboré un ensemble de prévisions — tout comme on l'a fait pour divers accords commerciaux au moyen d'autres GCE — fondées sur un plein-emploi soutenu. Essentiellement, cela force l'obtention d'un résultat positif, car cette hypothèse implique que tous les citoyens du pays auront un emploi à la suite de l'accord de libre-échange et que les forces du marché assureront une productivité supérieure. Le modèle comparatif classique utilisé pour prédire les retombées du libre-échange repose également sur cette hypothèse.

Le problème, bien sûr, c'est que l'hypothèse du plein-emploi et celle de la représentativité des ménages — selon laquelle les gains et les pertes occasionnés par l'accord de libre-échange seront divisés également entre tous les Canadiens — n'ont aucune validité dans la réalité. Voici ce qui se produit vraiment dans le cadre d'un accord de libre-échange: si les exportations nettes d'un pays augmentent, si un pays exporte plus qu'il n'importe, alors il en retirera des avantages liés non seulement à la spécialisation mutuelle, mais aussi à l'augmentation des extrants et du taux d'emploi. Si c'est le contraire qui se produit, alors il essuiera des pertes nettes. Donc, l'un ou l'autre de ces scénarios peuvent se concrétiser. Tout dépend de la compétitivité des produits du pays ainsi que des répercussions relatives de la libéralisation des marchés sur les deux pays en question.

Les conclusions relatives aux simulations menées au moyen des CGE, qui n'étaient pas expliquées en détail dans le rapport de l'étude

conjointe... Je devrais obtenir plus de renseignements concernant les données qui ont été utilisées aux fins de la modélisation, mais, à mon sens, elles ne sont pas crédibles. D'ailleurs, dans un article scientifique que j'ai soumis au greffier, j'explique en détail pourquoi les CGE reposent entièrement sur des hypothèses irréalistes, et je propose des méthodes qui me semblent plus pertinentes et plus fiables en vue d'estimer les effets de la libéralisation du commerce sur l'emploi, sur le revenu et sur les investissements.

M. Ron Cannan: Merci. On dirait une tâche parfaite pour un économiste, car vous n'êtes jamais dans l'erreur: vous vous protégez d'un côté comme de l'autre.

M. James Stanford: Vous savez ce qu'on dit: les économistes mangent toujours pour deux, car ils ont toujours « une part » et « une autre part ».

M. Ron Cannan: Eh bien, le gouvernement — pour sa part — appuie beaucoup les échanges commerciaux. Au Canada, un emploi sur cinq est fondé sur le commerce, ce qui représente 60 p. 100 de notre PIB, et les quelque trois milliards de dollars dont il est question dans l'analyse économique... Il serait possible d'accroître les échanges commerciaux avec le Japon de jusqu'à 67 p. 100.

Nous accordons une attention particulière à la création d'emplois, à la croissance économique et à la prospérité à long terme. Notre objectif est de favoriser le plus possible l'innovation et l'utilisation de nouvelles technologies. Par ailleurs, nous avons beaucoup de chance d'avoir autant de ressources. Nous travaillons tous de concert à cet égard.

Pour ce qui est de l'industrie automobile, j'ai rencontré personnellement plusieurs représentants de celle-ci, et certains ont comparu devant le comité. Ils ont dit que l'industrie automobile canadienne n'a même pas participé aux salons de l'auto des dernières années. Je me demande ce qui ne va pas avec cette industrie sur le plan de la conception... Pourquoi ne s'intéresse-t-elle pas à cet énorme marché? Elle dit qu'elle est des plus compétitives et novatrices et qu'elle peut faire face à la concurrence sur le marché mondial. Alors, pourquoi ne songerait-elle pas au moins à mettre au point des modèles destinés à ce grand marché? Est-ce parce qu'elle n'a tout simplement pas l'impression de pouvoir faire concurrence aux entreprises japonaises?

• (1225)

M. James Stanford: Quand vous parlez de l'« industrie automobile canadienne » dans un contexte mondial comme celui-là, vous parlez en fait de multinationales dont le siège social n'est pas situé au Canada. La décision de participer aux salons et d'y présenter leurs nouveaux produits appartient aux sociétés qui fabriquent leurs véhicules au Canada — comme General Motors, Ford, Chrysler, Toyota et Honda, soit les cinq multinationales qui construisent des véhicules légers ici.

Une faiblesse structurale qui touche même notre industrie automobile — une des rares industries prospères du Canada qui présente une grande valeur ajoutée et qui accorde une grande place à l'innovation —, c'est qu'elle dépend entièrement de capitaux étrangers, d'entreprises qui se sont implantées ici et qui ont créé des filiales de production. Ces filiales sont importantes, mais il en résulte que, globalement, nous n'avons pas la pleine capacité de mettre au point de nouveaux produits novateurs, entre autres choses.

Je ne saurais émettre de commentaires concernant les raisons pour lesquelles les constructeurs automobiles ne tiennent pas de kiosques dans les salons professionnels dont vous avez parlé. S'il en est ainsi, c'est peut-être parce qu'ils estiment que le Japon n'offre pas de débouchés considérables pour leurs produits. Il faut se rappeler que le Japon dispose effectivement d'un marché automobile fermé. Il est difficile de cerner les raisons précises de cette situation; en effet, à quel point cela tient-il à la réglementation gouvernementale, aux obstacles non tarifaires, aux restrictions relatives à la création de concessions et à certaines activités de marketing, ou, peut-être, à la mentalité nationaliste ou patriotique des consommateurs japonais, qui rejettent les produits importés?

M. Ron Cannan: Merci.

M. James Stanford: Quoi qu'il en soit, le fait est que nous ne vendons rien là-bas.

M. Ron Cannan: Merci beaucoup.

Je veux poser une question rapide à M. Trew.

Je vous remercie beaucoup de comparaître de nouveau devant le comité.

Le Conseil des Canadiens n'a soutenu aucun accord commercial pour le Canada par le passé. Je me demande si votre association ou vos membres adoptent le même point de vue à l'égard du projet d'accord avec le Japon et s'ils exhortent le NPD à ne pas l'appuyer. Nous croyons constater un certain soutien du NPD pour ce qui est d'encourager le commerce. J'espère que nous pourrions travailler ensemble, car, comme je l'ai dit, il s'agit d'une excellente occasion d'accroître nos échanges commerciaux non seulement avec le Japon, mais également avec les autres pays visés par le Partenariat transpacifique.

M. Stuart Trew: Merci beaucoup.

Nous nous opposons effectivement au modèle de libre-échange, et nous continuerons à le faire. Je suis donc venu ici aujourd'hui en vue de proposer certaines pistes de réflexion qui pourraient nous amener à revoir la façon dont nous négocions de tels accords et à carrément remettre en question leur utilité.

Je ne pense pas pouvoir en dire bien davantage à ce sujet. Nous nous opposons à ces accords, car ils donnent aux compagnies des droits exagérés par rapport à d'autres questions importantes pour nous, comme la protection environnementale et les droits des travailleurs. Ces accords représentent essentiellement des chartes des droits pour les compagnies, et, tant qu'ils ressembleront à ceux qu'ont conclus l'actuel gouvernement et les gouvernements précédents, nous continuerons à nous y opposer.

M. Ron Cannan: J'ai une question rapide.

Le président: Faites vite.

M. Ron Cannan: Madame Dobson, croyez-vous que notre programme commercial concernant le Japon peut ouvrir la voie au Partenariat transpacifique?

Mme Wendy Dobson: Comme je l'ai dit, les deux pays demandent à faire partie du Partenariat transpacifique. Les neuf autres pays étudient notre comportement. Si l'accord nippo-australien est si difficile à conclure, c'est en partie à cause des réticences manifestées par le Japon, particulièrement au chapitre de l'agriculture. Personne n'a mentionné cela ce matin.

Je vais profiter de cette occasion pour ajouter qu'il serait difficile de trouver deux pays ayant des avantages comparatifs plus divergents. Ce terme n'a pas été utilisé ce matin, mais il s'agit d'un facteur déterminant du succès commercial. L'avantage comparatif du

Canada réside dans ses ressources naturelles et énergétiques, à condition que nous nous dotions de politiques judicieuses comme celles qu'a décrites M. Stanford. Ses observations m'ont rappelé la stratégie du Canada en matière d'innovation.

Je ne dis pas que nous ne faisons rien de tout cela. Je suis heureuse de savoir qu'il n'est pas question de retourner aux politiques industrielles des années 1970 et 1980, lorsqu'il était évident que les gouvernements ne pouvaient pas...

● (1230)

Le président: Madame Dobson, le temps accordé pour cette intervention est écoulé, mais on va peut-être revenir là-dessus.

Monsieur Easter, vous avez sept minutes.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leurs exposés.

Ma première question s'adresse à vous, madame Dobson. Premièrement, je vais bien sûr vous laisser le temps de finir ce que vous aviez à dire en réponse à la question précédente.

Deuxièmement, vous avez indiqué que l'Australie et le Japon mènent des négociations depuis cinq ans. Je pense que vous avez laissé entendre que le sujet épineux a trait à l'agriculture et au fait que l'approche du Japon à ce chapitre est aux antipodes de celle de l'Australie, qui prône le libre-marché. Je me demande donc si l'attitude du Japon à l'égard de la production et des exportations agricoles est avantageuse pour notre industrie agricole. À votre avis, où cela mènera-t-il?

Mme Wendy Dobson: Je n'en ai aucune idée. Cela va se révéler dans le cadre des négociations. Il est très difficile de le dire en se fondant sur l'étude conjointe.

Vous savez, selon le libellé utilisé, les parties doivent se montrer sensibles à l'égard de leurs préoccupations réciproques; et je suis sûre que c'est l'idée du Japon, mais ce langage est également présent dans les rapports sur les discussions menées en Australie. Donc, je m'attendrais tout à fait à ce que...

Tout d'abord, pour revenir sur le modèle informatique d'équilibre général — peu importe ses faiblesses —, l'étude conjointe rapporte des avantages très modestes, alors penchons-nous sur l'ampleur de ces avantages par rapport aux efforts déployés.

En ce qui a trait à la question précédente, ce qui me préoccupe, c'est que le Partenariat transpacifique verra peut-être le jour et que nous nous trouverons dans une position très délicate si nous n'en faisons pas partie.

Je constate que ces négociations ne donnent pas lieu à beaucoup de libéralisation, et c'est dû en partie à la situation politique au Japon, qui ne changera probablement pas avant plusieurs années encore, mais les autres intervenants qui participent déjà aux travaux touchant le Partenariat transpacifique ne seront pas insensibles à notre ouverture complète et aux avantages que cela pourrait leur procurer.

J'ai écouté certains conseils formulés par les deux autres témoins: pour qui nous prenons-nous? Nous sommes trop centrés sur nous-mêmes. Nous n'envisageons pas la chose en vue de réaliser un plus grand gain stratégique.

L'hon. Wayne Easter: Merci.

Je vous remercie du document que vous nous avez soumis où l'on présente les données relatives aux cinq régions visées par des accords commerciaux. J'aimerais également consulter l'autre document dont vous avez parlé. Je pense que Don vous a demandé de nous l'envoyer, alors je vous saurais gré de le faire.

J'ai l'impression, d'après ce que vous avez dit, qu'au Canada, nous sommes toujours... Certaines personnes semblent croire que nous devons négocier des accords de libre-échange comme si c'était une fin en soi. Le gouvernement a fait de l'excellent travail pour ce qui est de clarifier le nombre d'accords commerciaux qu'il a conclus ou qui sont en cours de négociation. J'ai analysé ces accords. Ce qui m'inquiète, c'est que nous prenons du retard sur le marché coréen et que nous continuons même à le faire sur le marché américain. Au total, tous les nouveaux accords que le Canada a signés avec les États-Unis correspondent à environ 126 heures et demie d'échanges commerciaux en ce qui a trait aux marchandises.

Donc, quand il est question des chiffres, la situation n'est pas tout à fait ce qu'elle semble être. Vos données semblent indiquer que, plus que jamais, nous sommes un pays de bûcherons et de porteurs d'eau. Le libre-échange était censé régler ce problème.

Je tiens à revenir sur vos propos concernant les lacunes « structurales ». Que devons-nous faire pour ajouter de la valeur à nos produits, qu'il y ait ou non des accords commerciaux? En tant que pays, quelles mesures pouvons-nous prendre — qu'il soit question d'une stratégie industrielle ou d'autres mesures — pour améliorer nos résultats, indépendamment des accords commerciaux?

• (1235)

M. James Stanford: Je crois encore une fois qu'il s'agit d'une question cruciale pour la prospérité future du Canada, car le problème lié au fait d'être un pays de bûcherons, de porteurs d'eau et d'extracteurs de bitume — je suppose qu'il faudrait ajouter cela, de nos jours —, c'est que les ressources finissent par s'épuiser, que les prix sont très instables sur le marché mondial et qu'on passe à côté des avantages qu'il y a à donner une valeur ajoutée à ces ressources, c'est-à-dire la création d'emplois et l'amélioration de la productivité.

On a mentionné que, dans le cadre de nos échanges actuels avec le Japon, le charbon est l'une de nos principales exportations et que les automobiles sont notre principale importation. Combien de tonnes de charbon devons-nous extraire, envoyer vers la côte et transporter de l'autre côté de l'océan Pacifique afin de compenser le coût d'un seul véhicule effectuant le trajet inverse? Le Canada ne peut tout simplement pas ressortir gagnant d'une telle situation. Et, pour ce qui est de la théorie de l'avantage comparatif, elle n'a jamais freiné les Japonais.

Quel est l'avantage comparatif du Japon? A-t-il vraiment un avantage naturel en ce qui concerne la production d'articles technologiques innovateurs et de grande valeur? Ce n'est pas un avantage comparatif, ça. De fait, les Japonais ont fait le tour de leur île et se sont dit: « Nous n'avons pas de ressources très profitables qui s'extraient facilement. Nous ferions mieux de trouver autre chose. » Et le Japon doit une grande partie de son succès à sa stratégie industrielle proactive, à commencer par le travail entrepris par le MITI au cours des décennies qui ont suivi la guerre et qui se poursuit de nos jours sous diverses formes.

Je pense que nous devons nous doter du même genre d'outils que le Japon, la Corée, le Brésil, l'Allemagne et la Finlande. Cette dernière a beaucoup de ressources, mais elle ne fait pas que les extraire et les exporter. Elle a des objectifs plus ambitieux; elle offre des produits et des services à grande valeur ajoutée. Cela suppose que le gouvernement crée des outils visant à favoriser les percées technologiques et l'innovation, le perfectionnement des compétences et la formation ainsi que les partenariats avec les universités et les chercheurs. En outre, il faut recourir activement à l'approvisionnement intérieur afin d'encourager la création de marchés pour les

produits que nous souhaitons vendre, comme les Asiatiques et les Européens le font si bien.

Pour ce qui est de l'ensemble d'outils, je dirais que ce qu'on appelait par le passé des « politiques industrielles » correspond de nos jours à des « stratégies de développement sectoriel ». C'est là-dessus que nous nous penchons, mais le Canada n'a pas fait cela ces dernières années.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais partager mon temps avec M. Shory.

M. Trew a fait un commentaire, et je pense — avec le respect que je vous dois — que le seul point sur lequel je suis d'accord avec lui est le suivant: comme nos discussions avec le Japon au sujet d'un accord en sont à un stade très précoce — contrairement aux autres accords dont nous avons parlé —, nous avons la possibilité d'influer sur son orientation. Donc, à cet égard, nous sommes on ne peut plus d'accord, comme on dit. Et, concernant la plupart de vos autres commentaires, vous m'excuserez de ne pas partager votre avis. Votre opinion n'a rien de surprenant, car, si l'on peut dire une chose au sujet du Conseil des Canadiens, c'est qu'il est exceptionnellement prévisible. Vous considérez peut-être cela comme un atout; je ne suis pas de cet avis, mais je respecte le vôtre.

Si possible, j'aimerais que Mme Dobson nous livre davantage de commentaires concernant la relation entre le Canada et le Japon par rapport à celle entre le Canada et le Partenariat transpacifique. J'adore votre franchise. D'ailleurs, j'apprécie celle de tous nos invités. Vous avez dit que, si le Canada ne fait pas partie du Partenariat transpacifique, la situation sera très difficile. Le point de vue que nous avons adopté est le suivant: le Canada et le Partenariat transpacifique, certainement, mais sinon, au moins le Japon, car il s'agit d'un processus. Mais, d'après vous, madame Dobson, qu'arrivera-t-il si le Canada est exclu du Partenariat transpacifique? Pourquoi est-ce si crucial pour le pays?

Mme Wendy Dobson: Si cela se produit, tout d'abord, il englobera les États-Unis et les unités économiques les plus progressistes de l'Asie. On ne sait pas trop s'il englobera un jour la Chine.

Le Japon fera partie du Partenariat seulement s'il est disposé à négocier sur tous les plans. Donc, je ne considère pas l'éventuel accord Canada-Japon comme une solution de rechange au Partenariat transpacifique. Nous devrions conclure des accords commerciaux bilatéraux avec tous les membres du Partenariat, c'est-à-dire avec plus d'une dizaine de pays, y compris peut-être la Chine. Je ne pense pas que nous avons les ressources nécessaires pour le faire. Sur le plan stratégique, il n'y aurait aucun avantage à procéder ainsi.

Comme je l'ai dit plus tôt, je ne m'attends pas à ce que ces démarches entreprises avec le Japon donnent lieu à d'énormes retombées. Il n'y aura pas d'accord de libre-échange. Nous ne pourrions pas faire partie du Partenariat transpacifique si nous agissons comme nous l'avons fait par le passé, c'est-à-dire si nous insistons — comme nous l'avons fait à l'égard des Coréens — sur l'acceptation de certains secteurs avant même le début des négociations. Le Japon, comme je l'ai dit...

Voici une des principales questions que je me pose: que savent les auteurs de l'étude conjointe que nous ne savons pas? Vous devriez chercher à le découvrir. Envisage-t-on des exceptions? Y a-t-il des discussions à ce sujet? S'il y en a, alors je n'accorde pas beaucoup de valeur à ces initiatives comme solution de rechange stratégique au Partenariat transpacifique.

• (1240)

M. Ed Holder: J'aimerais que vous expliquiez les commentaires que vous avez faits en réponse aux commentaires de nos autres témoins. En parlant du Canada, vous avez dit: pour qui nous prenons-nous? Je pourrais tirer moi-même une conclusion, mais que vouliez-vous laisser entendre exactement?

Mme Wendy Dobson: Cela se rapporte au commentaire que j'ai fait dans ma déclaration préliminaire selon lequel le Canada accuse un retard dans la région. Nous étions présents il y a des dizaines d'années, mais par la suite nous avons été absents. Nous avons acquis dans la région la réputation de nous présenter, mais de ne pas aller jusqu'au bout.

Je dirais que cela s'explique en partie par les préoccupations soulevées par M. Stanford au sujet du manque d'ambition des entreprises canadiennes. Cela ne concerne pas tout le monde. De grandes entreprises canadiennes occupent une place importante en Asie, et c'est le fruit de nombreuses années d'efforts. Ce qui me préoccupe, c'est que nous sommes, au Canada, si centrés sur nous-mêmes que nous avons des attentes irréalistes sur la façon dont les autres devraient réagir à nos demandes, et nous avons fait des demandes que je juge déraisonnables, vu la taille de notre économie et les sources de notre avantage comparatif. Je serais d'accord avec M. Stanford: les gouvernements et les entreprises mènent déjà beaucoup d'activités afin de combler les déficits, non seulement au chapitre de l'ambition, mais en ce qui concerne l'innovation et la mise en valeur d'entreprises du Canada afin qu'elles soient plus compétitives sur la scène internationale.

Laissez-moi s'il vous plaît ajouter une dernière chose. Quand je repense à l'accord de libre-échange avec les États-Unis, l'une des choses remarquables qui se sont produites dans le cadre des négociations, c'est que, bien avant la conclusion de l'accord, les stratégies des entreprises canadiennes étaient devenues des stratégies nord-américaines. C'est ce que j'observe aujourd'hui dans un certain nombre d'entreprises et aussi dans les gouvernements du Canada. Il semble que cela tienne au séjour du premier ministre en Chine. Je dirais qu'il y a maintenant une croissance de l'intérêt, de l'attention et de l'ambition en ce qui touche le succès en Asie. C'est assez remarquable, et cela date de moins d'un an. C'est pourquoi je crois que nous sommes au début d'un processus.

• (1245)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Davies, vous avez cinq minutes.

M. Don Davies: Merci, monsieur le président.

Monsieur Trew, j'aimerais revenir rapidement sur les dispositions relatives aux différends opposant les investisseurs et l'État. Je constate que deux pays — l'Australie et l'Inde — ont récemment modifié leurs politiques et qu'ils n'incluent plus ces dispositions dans leurs documents de négociation.

Ma compréhension des dispositions relatives au règlement des différends entre les investisseurs et l'État est la suivante: en théorie, ces dispositions sont nécessaires lorsqu'on négocie une entente avec un pays dont le système judiciaire est peu développé ou un pays où la primauté du droit ou le climat juridique n'est pas assez solide pour

fournir aux entreprises qui veulent y faire des affaires l'assurance qu'elles ne seront pas injustement expropriées, par exemple.

S'il est question d'un accord commercial avec une démocratie bien établie comme le Japon, où le système judiciaire est de toute évidence bien développé et pleinement fonctionnel, conseillerez-vous d'inclure des dispositions sur le règlement des différends entre les investisseurs et l'État, et pensez-vous qu'il serait sage d'en proposer dans le cadre des négociations éventuelles avec le Japon?

M. Stuart Trew: Brièvement, je recommanderais, comme je l'ai indiqué dans mon exposé, de s'en abstenir. C'était au départ l'objectif du chapitre 11 de l'ALENA, qui établissait qu'au Mexique, où le contexte juridique n'est pas le même qu'aux États-Unis et au Canada, il serait peut-être avantageux pour les entreprises canadiennes que de telles assurances existent et cela les encouragerait peut-être à investir au Mexique. Elles auraient ainsi la possibilité de défendre leurs droits, tels qu'elles les perçoivent dans le cadre des négociations, sans devoir recourir aux tribunaux mexicains.

Mais nous constatons depuis quelque temps, depuis cinq ans, que les entreprises utilisent de plus en plus ce processus à des fins autres que celles qui avaient été prévues. Voici en résumé la teneur du rapport de la CNUCED qui a été publié il y a deux ou trois mois: il faut vraiment se pencher sur cette question et peut-être, à tout le moins, revenir sur l'objectif original des dispositions sur les différends entre les investisseurs et l'État dans les accords commerciaux et sur les causes du dérapage. Donc, les entreprises canadiennes utilisent souvent ces dispositions pour contester les décisions, que ce soit aux États-Unis ou en Équateur. Nous avons reçu des commentaires au sujet des contestations en cours ayant trait à l'extraction des ressources, à cet endroit, et à certaines décisions prises par les gouvernements locaux.

L'affaire qui a opposé le Salvador et la Pacific Rim est un autre exemple d'une entreprise canadienne qui a décidé de faire du magasinage de traité et a déménagé une filiale au Nevada afin de pouvoir invoquer le CAFTA — l'Accord de libre-échange de l'Amérique centrale — et ainsi poursuivre le gouvernement du Salvador pour la somme de 77 millions de dollars — ce qui représente 1 p. 100 du PIB du pays — simplement parce que la Pacific Rim ne pouvait exploiter une mine en raison des répercussions qu'auraient ses activités sur l'eau et sur d'autres droits de la personne dans ce pays.

Dans le cas du Japon, je ne sais pas si le Canada songe même à proposer cela. Votre comité pourrait peut-être faire remarquer qu'il n'est pas nécessaire d'aller dans cette direction.

M. Don Davies: Merci.

Monsieur Stanford, j'aimerais parler du processus de négociation et de l'approche fondée sur des listes négatives. Je sais que vous travaillez pour un syndicat; les négociations ne devraient plus avoir de secret pour vous. Si j'ai bien compris, le Canada est presque le seul au monde à proposer d'appliquer au libre-échange l'approche fondée sur des listes négatives. C'est ce qui s'est passé pour l'AECEG, où les Canadiens ont essentiellement proposé que le libre-échange et les mesures non tarifaires s'appliquent à tout, sauf indication contraire dans l'accord. C'est l'exact contraire de l'approche fondée sur des listes positives, où les entreprises s'assoient à la table et étudient minutieusement chaque secteur, chaque bien ou chaque service et en discutent.

Je dois dire que cela me semble une manière relativement dangereuse de négocier, puisque je ne peux pas prédire quels biens ou services seront créés dans 5, 10, 15 ou 20 ans, et je ne crois pas que quiconque puisse le prédire. Pensons seulement à des choses comme les puces d'ordinateur. Il y a 20 ans, personne ne pouvait savoir ce qu'elles pourraient faire.

Je me demandais donc si, selon vous, il serait prudent d'adopter l'approche fondée sur les listes négatives au moment de négocier un accord commercial.

M. James Stanford: Je crois que l'approche fondée sur des listes négatives témoigne d'un degré de confiance plus élevé à l'égard de l'efficacité et de la réciprocité qu'on peut attendre d'un accord de libre-échange. Si, à l'instar des modèles de simulation économique, vous partez de l'hypothèse selon laquelle le libre-échange procure tout naturellement des avantages aux deux parties, sous l'action des forces du marché, alors l'approche fondée sur des listes négatives pourrait sembler sensée. Car si vous croyez cela, vous voulez que le traité ait la plus grande portée possible. Je ne crois pas que cette confiance soit justifiée, car les hypothèses sur lesquelles cette approche se fonde ne sont pas valides.

Je vous le dis clairement: je suis tout à fait en faveur des échanges commerciaux. J'estime qu'ils sont essentiels à la prospérité du Canada et à la réussite future des industries à valeur élevée dont j'ai parlé. Elles n'existeraient pas sans le commerce. Cependant, pour mettre en valeur notre commerce, je crois que nous devons agir de manière plus délibérée et stratégique au moment de déterminer les ouvertures qui profiteront aux entreprises et aux industries canadiennes.

• (1250)

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à la dernière intervention, puis nous poursuivrons à huis clos pendant quelques minutes pour faire le point sur nos travaux futurs.

Monsieur Shipley, vous avez la parole.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): J'ai une toute petite question. Je sais que nous devons terminer très bientôt.

Monsieur Stanford, vous avez mentionné, vers la fin, qu'il faudrait exclure l'industrie automobile de toute négociation. Êtes-vous en train de dire qu'il faudrait exclure l'industrie automobile parce qu'elle ne peut être concurrentielle et qu'il faudrait tenir des négociations préalables sur la question d'un accord commercial?

M. James Stanford: Qu'il faudrait tenir quelles négociations? Je m'excuse, j'ai manqué la deuxième partie.

M. Bev Shipley: Êtes-vous en train de dire qu'il faudrait tenir des négociations préalables pour déterminer ce qui fera ou ne fera pas l'objet des discussions? Car c'est ainsi que j'interprète vos propos.

M. James Stanford: L'industrie automobile...

M. Bev Shipley: Je parle des deux choses.

M. James Stanford: En ce qui concerne les négociations préalables, je ne sais pas s'il s'agit de quelque chose qu'on négocie au préalable ou de quelque chose qu'on se contente d'affirmer. Vous dites à un autre pays: « J'aimerais conclure un accord de libre-échange, mais en excluant l'industrie automobile. » Ce n'est pas nécessairement quelque chose qu'il faut négocier. Il s'agit tout simplement d'affirmer ce qui vous intéresse.

En ce qui concerne la première partie de votre question, à savoir si l'industrie automobile « n'est pas concurrentielle », je répondrais qu'aucune industrie automobile du monde ne peut concurrencer le Japon, car il n'achète à aucun pays d'importants volumes de produits automobiles. Je crois que le fait d'imputer un déséquilibre commercial uniquement à un manque de compétitivité ne serait pas une position éclairée.

Au Japon, il y a toute une structure ainsi que des politiques de longue date visant explicitement à stimuler les exportations et à limiter les importations. C'est ce qui explique notre déséquilibre commercial par rapport à ce pays, et on ne pourra pas rétablir la situation par le truchement d'un accord de libre-échange.

M. Bev Shipley: J'aimerais m'adresser à Mme Dobson. Vous avez souligné l'importance d'un certain nombre de choses, et vous avez aussi parlé de 2012...

Merci de nous avoir donné un aperçu de la solidité des relations entre le Japon et le Canada en nous ramenant à 1986 puis, de là, à 1999.

À l'époque, si j'ai bien compris — et je voudrais m'assurer de vous avoir bien entendu —, il a été dit pendant les discussions que d'ici 2010, en raison de ce que vous avez appelé une relation de travail ou une relation économique naturelle avec le Japon... Nous sommes aujourd'hui en 2012, nous accusons donc deux ans de retard, nous avons manqué la cible de deux ans, car aucune mesure n'a été prise.

Pourriez-vous nous aider à comprendre pourquoi aucune mesure n'a été prise jusqu'ici? Je sais que nous avons tenté de progresser, mais s'est-il passé quelque chose, sur la scène politique au Japon, qui l'aurait empêché?

Mme Wendy Dobson: Eh bien, voyez ce qui se passe, au Japon, depuis vingt ans; c'est la stagnation économique, il y a eu quelques premiers ministres...

M. Bev Shipley: Le Japon vient de traverser une période épouvantable.

Mme Wendy Dobson: ... et il essaie maintenant de se remettre d'une triple catastrophe qui a pris des proportions incroyables. Un ou deux premiers ministres ont réussi à faire avancer un peu les choses, pour tenter de restructurer certains secteurs économiques médiocres et qui avaient été protégés par le passé. Mais, dans l'ensemble, je dirais que, de plus en plus, les dirigeants politiques du Japon se préoccupent davantage de bien paraître que de bien gouverner.

M. Bev Shipley: D'accord.

Le président: Merci beaucoup.

Je sais que nous n'avons pas eu autant de temps que nous aurions aimé avoir pour discuter avec les témoins ici présents, et nous nous réservons le droit de les convoquer de nouveau ultérieurement si nous voulons leur poser davantage de questions, car je crois que les membres du comité les ont trouvés très intéressants.

Merci monsieur Trew, madame Dobson et monsieur Stanford, de nous avoir consacré du temps.

Nous devons suspendre nos travaux et poursuivre à huis clos pour faire le point très rapidement sur nos travaux. Encore une fois, merci beaucoup de nous avoir consacré du temps.

Sur ces mots, la séance est suspendue.

[La séance se poursuit à huis clos.]

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les
Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and
Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the
following address: <http://www.parl.gc.ca>